マーケティングの職務経歴書サンプル

職務経歴書

20×年×月×日現在
氏名：××××

株式会社××医療機器商社　（勤務期間：2011年1月～現在）

事業内容：麻酔、ICU、脳外、外科、産婦人科、整形外科等で使用されるクリティカルケア関連用品、外科関連製品、整形外科関連製品などの輸入販売
本社所在地：東京都××区　従業員数：500名　年間売上高：150億円（20××年度）

◎2011年1月～現在までクリティカルケア事業部のマーケティングチームに所属

■担当職務

- クリティカルケア製品のプロダクトマネジメント業務全般
- 担当製品：成人用人工呼吸器、新生児用人工呼吸器、加温加湿器、患者モニター、循環動態モニター、経皮血液ガスモニター、血液ガス分析装置、輸液ポンプ
- 単年度販売計画、中長期販売戦略の立案・実施
- カタログ、取扱説明書、添付文書等の作成
- 学会・展示会などプロモーション活動の立案・実施
- 営業マン・代理店へのトレーニングの立案・実施
- 医療従事者向けのセミナーの企画・実施
- KOLマネジメント
- 海外メーカー対応（新製品導入、クレーム対応）

■プロダクトマネジャーとしての目標達成度

・2011年度：目標16億円、実績18億円、目標達成率112%
・2012年度：目標18億円、実績25億円、目標達成率138%
・2013年度：目標18億円、実績20億円、目標達成率111%
・2014年度：目標20億円、実績21億円、目標達成率105%

■プロダクトマネジャー・リーダーとしての目標達成度

・2013年度：目標28億円、実績25億円、目標達成率89%
・2014年度：目標33億円、実績35億円、目標達成率106%

■特記事項

- 2012年度に患者モニターの新製品上市を順調に進め、予算を大幅に上回る成果を挙げる。
- 2013年度にはリーダーへと昇進。目下、部下2名のマネジメントに奮闘中。
- KOLドクターとの関係も強化され、目下、医師との共同開発プロジェクトも推進中。

株式会社××総合病院　（勤務期間：2004年4月～2009年12月）

事業内容：医療機関　本社所在地：東京都××区
病床数：1000床

◎2004年4月～2009年12月まで看護部（集中治療室）に所属

■担当職務

- 集中治療室での看護業務全般
- 重傷、集中治療、持続的な観察が必要な患者のケア
- 院内急変患者の受入れ
- 静脈内、筋肉内、皮下注射の施行、採血、入浴介助、食事介助、排泄介助

- 吸引、バイタル測定、包交時の介助、医師の指示受け、12 誘導、モニター管理、人工呼吸器、人工心臓急変時の対応、死後の処置施行
- 後輩指導

■特記事項

- 2008 年度からは後輩の指導・育成を任せられる。
- 2009 年度にはリーダーへと昇進。部下 5 名のマネジメントにも取り組む。

■転職理由

- 臨床で培ってきたノウハウをより高い次元で活かしたいと考え、退職し、青年海外協力隊として JICA のボランティア活動に参加（2010 年 1 月～12 月）。ビジネスレベルの英語力を身につける。

自己 PR

■豊富な臨床経験を活かしたマーケティングが武器です！

私は新卒で病院に入職し、集中治療室での看護を経験しました。とてもハードな職場環境ではありましたが、先輩にも恵まれ、4 年目には後輩の指導・育成を任されるまでになりました。それらの豊富な臨床経験は私の貴重な財産となっており、現在勤めている医療機器商社でのマーケティング業務でも大いに役立っております。臨床現場で働く医師・看護師などの悩みがよくわかりますので、それを新製品のプロモーションなどに活かせます。私をご採用頂ければ、必ず売上に結び付けます！

■全く新しい医療機器の開発で日本の医療を変革します！

私は日々のマーケティング業務の中で、KOL ドクターとのパイプを強化してまいりました。それにより、目下、医師との共同開発プロジェクトも推進中です。日本にまだない海外製品を日本市場に導入することも魅力的ではありますが、今後はさらに KOL ドクターとのパイプを密にして、日本市場の臨床ニーズに合致した全く新しい医療機器を開発することにより、より高い次元での社会貢献を実現してまいりたいと考えております。